Suplemento económico de Página/12
Domingo 5 de mayo de 1991 - Año 2 - Nº 54



Aprovechando que la Ley de Convertibilidad dejó sin efecto la cláusula de indexación de las tarifas telefónicas, la Comisión Bicameral para el Seguimiento de las Privatizaciones, la Comisión de Comunicaciones de Diputados y la Comisión Nacional de Telecomunicaciones pretenden que Telefónica y Telecom reduzcan las tarifas hasta niveles que les permitan obtener no más de un 16 por ciento de rentabilidad. Mientras tanto, Cavallo mantiene la boca cerrada y las licenciatarias están cobrando el pulso cuatro veces más en dólares que lo que cobraba ENTel en diciembre de 1988.

PULSO ACELERADO

PRONOSTICO DE TORMENTA POR LA TARIFA TELEFONICA

TARIFAS

En el Congreso y en la Comisión Nacional de Telecomunicaciones sospechan que Telefónica y Telecom están obteniendo una rentabilidad desmesurada. Dado que la Ley de Convertibilidad dejó sin efecto la cláusula de indexación, opinan que el criterio de ajuste debería ser el de rentabilidad que figuraba en el pliego de licitación, que establecía revisiones tarifarias cada 6 meses para acomodar los ingresos a una ganancia del 16 por ciento sobre activos. Si se impusiera esa posición y se confirmara que las licenciatarias generan beneficios superiores a ese 16 por ciento, las tarifas deberían bajar el miércoles, dado que ese día se cumplen los primeros seis meses de gestión privada.

(Por Marcelo Zlotogwiazda) Si desde diciembre de 1988 hasta ahora el valor del pulso telefónico hubiera evolucionado al ritmo del costo de vida, Telefónica y Telecom deberían estar cobrando la mitad de las tarifas vigentes, y si se hubieran ajustado en función del dólar las deberían reducir a una cuarta parte. Sobre la base de esos cálculos y de otros datos que los llevan a presumir, con bastante fundamento, que las dos licenciatarias están obteniendo ganancias desmesuradas, la Comisión Bicameral para el Seguimiento de las Privatizaciones, la Comisión de Comunicaciones de Diputados y la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CNT) están presionando a Domingo Cavallo para que obligue a los dos consorcios privados a reducir las tarifas. Los que llevan adelante la ofensiva aprovechan que la Ley de Convertibilidad prohibió todo tipo de indexación y sostienen que de ahora en más las tarifas telefónicas deberían fijarse en función de permitirles a los operadores llegar a una tasa de rentabilidad del 16 por ciento, rendimiento que estaría siendo ampliamente superado.

Si bien la opinión sobre los resultados extraordinarios de Telefónica y Telecom ya era moneda común desde el mismo inicio de la gestión privada, recién encontró un curso de acción concreto a comienzos de abril, cuando el nuevo plan económico dejó un vacío legal en lo referido al criterio de ajuste mensual de tarifas.

De acuerdo con el contrato de transferencia, Telefónica y Telecom podían aumentar mensualmente las tarifas en un porcentaje idéntico al del incremento del costo de vida del mes anterior, o según una fórmula que también tomaba en cuenta la variación del dólar en los meses en que el tipo de cambio subiera por encima de determinado porcentaje. Pero la Ley de Convertibilidad invalidó el mecanismo al prohibir cualquier tipo de indexación, dejando el asunto en una absoluta indefinición.

Incertidumbre

Una vez aprobada la ley, Cavallo hizo un vano intento para que las licenciatarias redujeran el valor del pulso, tal como ocurrió con los alquileres y colegios privados. Pero ante la posición inflexible de Telefónica y Telecom, que hasta llegaron a amenazar con llevar el caso a la Justicia, el ministro firmó un acuerdo transitorio por el cual las empresas renunciaron a aplicar en abril el 11 por ciento correspondiente a la inflación de marzo y el Gobierno redujo del 16 al 11 por ciento el IVA sobre las tarifas residenciales.

Cuando se les pregunta a los colaboradores de Cavallo qué va a pasar de ahora en más con las tarifas, apelan a dos tipos de respuesta: los que escogen la evasiva dicen que no habrá ningún problema ya que con estabilidad no se necesitarán reajustes; los que contestan con sinceridad admiten que no tienen la más remota idea.

Desde el otro lado del mostrador, el asunto está mucho más claro. Fue Luis Martín de Bustamante, presidente de Telefónica, quien afirmó sin vacilación alguna que las empresas renunciaron por voluntad propia a aplicar el ajuste en abril, pero que se reservaron todo el derecho de aumentar las tarifas en base a la inflación acumulada cuando lo consideren conveniente.

A juzgar por la formalidad del acuerdo, la razón les cabe a las licenciatarias, puesto que en el texto figura que el Ministerio de Economía "acepta la propuesta" de las empresas. Sin embargo, la incompatibilidad entre la Ley de Convertibilidad y el derecho que ese documento les brinda a ambos consorcios para seguir indexando ha generado un vacío legal por el cual se están colando las intenciones de los muchos que, convencidos de que están embolsando ganancias siderales, pretenden una reducción tarifaria.

Ring, caja

Si bien nadie cuenta con toda la información necesaria, en la Comisión Bicameral que encabeza la senadora Liliana Gurdulich, en la Comisión de Comunicaciones que preside el diputado justicialista Fernando Paz, y en la Comisión Nacional de Telecomunicaciones —el órgano facultado para controlar el servicio, cuyo titular es Raúl "Cabezón" Otero—, estiman que ambas compañías están obteniendo beneficios descomunales.

Un primer punto de apoyo para esa convicción es que el valor actual del pulso —0,0377 dólares, neto de impuestos— supera en más del 50 por ciento al que las mismas empresas consideraban razonable antes de la privatización.

Con un poco más de rigurosidad, Fernando Paz y algunos asesores de la Bicameral calculan que los consorcios están alcanzando tasas de rentabilidad equivalentes a más del 60 por ciento de sus activos, lo que despertaría la envidia de hasta la más exitosa de las empresas. La cuenta que hacen es la siguiente: en base a la experiencia de ENTel suponen que los ingresos anuales del negocio telefónico son tanto como la venta de 50.000 millones de pulsos, que a la tarifa vigente de 0,0377 dólares arroja una facturación de 1885 millones de dólares; descontando los costos por 650 millones de dólares, llegan a un beneficio neto anual de 1235 millones, que representa nada menos que el 65 por ciento de los 1900 millones que, de acuerdo con el decreto 575/90, valen los activos fijos sujetos a explotación.

Datos confidenciales de Telefónica, a los que tuvo acceso CASH, sustentan la cifra de facturación: el consorcio que explota la Zona Sur del país tuvo en marzo ingresos por 658.242,8 millones de australes, que traducidos a dólares y proyectados a un año trepan a 840 millones; sumando los ingresos de Telecom (se calcula que representan el 85 por ciento de los de Telefónica), los de Teleintar (servicio internacional) y los de la sociedad que presta los lla-

POR VARIAS CABEZAS

(Comparación entre el costo del pulso, la inflación y el dólar - Base dic. '88 = 100)

	Pulso	Costo de vida	Dólar
Diciembre '88	100	100	100
Agosto '90	82.595	60.602	38.247
Noviembre '90	149.970	69.308	31.746
Diciembre '90	159.226	72.566	35.531
Enero '91	154.961	78.154	56.777
Febrero '91	177.399	99.255	62.882
Marzo '91	227.967	110.174	58.852
Abril '91	227.967	115.682	60.043

Ricardo Ballesté

Raúl Otero, titular de la Comisión Nacional de Telecomunicaciones.

mados servicios en competencia (transmisión de datos, por ejemplo), se llega con comodidad a los 1885 millones de dólares.

Otros expertos, más cautelosos, opinan que ese cálculo de rentabilidad es exagerado. De todos modos, aseguran que la tasa de ganancia por lo menos duplica el 16 por ciento.

Colorado el 16

La comparación con el 16 por ciento de rentabilidad no es arbitraria, sino que se apoya sobre los antecedentes del proceso privatizador. En particular sobre el punto 12.3.2 del pliego de bases y condiciones, que otorgaba a los licenciatarios el derecho a reclamar, a los 6, 12, 18 y 24 meses de la toma de posesión, un ajuste en las tarifas por encima de la cláusula de indexación por costo de vida en caso de que la tasa de rentabilidad fuera inferior al 16 por ciento del valor de los activos sujetos a explotación (1900 millones de dólares). Pero en el párrafo siguiente el pliego también establecía que si la utilidad resultaba superior al 16 por ciento, las licenciatarias deberían devolver la diferencia mediante una rebaja tarifaria.

Quienes pugnan para que Telefónica y Telecom rebajen las tarifas argumentan que, habiendo sido prohibida toda indexación, el único criterio que queda en pie como para guiar la pauta tarifaria es la rentabilidad del 16 por ciento que figura en el pliego.

La respuesta de los privados no se hizo esperar. CASH pudo verificar que en una carta fechada el 24 de abril, Telecom le comunicó a la CNT que "al haber renunciado esta compañía, por el punto 16.3 del contrato de transferencia, al ajuste tarifario por tasa de retorno, ésta ha perdido sustento jurídico y carece de virtualidad para incidir en la actividad empresaria propia de Telecom". Ese documento del consorcio que integran STET, France Cable et Radio, el banco Morgan y Pérez Companc, apuntaba a justificar la negativa de la compañía a suministrarle a la CNT información que le había sido requerida, pero fue interpretado tanto por la CNT como por la Bicameral como una contraofensiva ya anticipada tendiente a desalentar la aplicación del criterio del 16 por ciento de rentabilidad.

Sin embargo, en la CNT y en la Bicameral entienden al punto 16.3 del contrato de transferencia de manera distinta. A cambio de haber incorporado a la fórmula de indexación una cláusula dólar: "La sociedad licenciataria renuncia expresamente sin condicionamientos de ninguna naturaleza a la facultad de aplicar ajustes superiores a los del artículo 16.2.1. (la fórmula de indexación precios-dólar) del contrato de transferencia que le permitan alcanzar el 16 por ciento de rentabilidad sobre los activos fijos sujetos a explotación", es lo que dice, el mencionado punto 16.3. Según la gente de la CNT y de la Bicameral, ese texto significa que las empresas renunciaron al derecho de ajustar hacia arriba para cubrirse de saltos en el dólar, pero de ninguna manera se libraron de la obligación de ajustar hacia abajo (hasta el 16 por ciento) si los resultados superan ese rendimiento.

Juego de presiones

En la CNT dicen que "estamos sentados sobre un volcán que va a hacer erupción cuando las empresas decidan aplicar los aumentos que se están guardando", y una altísima fuente de la Bicameral afirmó que "hay que volver a discutir todo, porque no hay ningún criterio de ajuste salvo el del 16 por ciento".

No obstante, ni unos ni otros creen que deba aplicarse el 16 por ciento sobre los 1900 millones de dólares en que el decreto 575/90 valuó a los activos fijos sujetos a explotación. "Un criterio aceptable sería medir la rentabilidad sobre la inversión realizada por los consorcios: para tener inversión habría que sumar los 214 millones de dólares que pagaron al contado, los dólares resultantes del pago en títulos, y la inversión en instalaciones que efectúan en cada período".

Esta semana hubo más de una reunión entre Raúl Otero y la fracción menemista de la Bicameral que responde a las directivas de la senadora Gurdulich, en las que comenzaron a diseñar una estrategia de presión sobre Economía para que la gente de Cavallo abandone la actitud de negociación débil frente a las telefónicas y se ponga a la cabeza de la lucha por la reducción tarifaria. Pero a juzgar por la poca atención que el ministro le prestó a la sugerencia de la Bicameral para que revise la adjudicación del ramal ferroviario Rosario-Bahía Blanca, esa estrategia parece encaminada al fracaso.

—¿Qué pasa si Cavallo no les da bolilla?

—Algo va a tener que hacer, porque así como está no se puede seguir.

Por su parte, y pese a que están enfrentados con la CNT, la Comisión de Comunicaciones de la Cámara baja está haciendo lo suyo en el mismo sentido, y fue la única que hasta ahora se pronunció públicamente diciendo que Telefónica y Telecom estarían obteniendo una rentabilidad del 67 por ciento sobre los activos fijos sujetos a explotación.

Cuál es en verdad la ganancia de las telefónicas es algo que sólo se puede saber accediendo a los números de las compañías. Si bien ambas están obligadas a suministrar la información a la CNT, la única que hasta el viernes envió algún dato fue Telefónica, y limitado a la facturación de noviembre a marzo. El jueves pasado Otero envió un telegrama colacionado a Telecom reclamando la información so pena de apercibimiento.

Lo cierto es que, hasta ahora, nadie en el Gobierno cuenta con la información necesaria como para tratar el tema con los pies sobre la tierra, y saber cuál es la rentabilidad que a Telefónica y Telecom les significa un nivel tarifario que cuadruplica en dólares o duplica en términos reales al de diciembre de 1988.


Alejandro Elías

Senadora Liliana Gurdulich, presidenta de la Bicameral.

ESTADO

LOS BLOOPERS DEL SECTOR PUBLICO

En un minucioso análisis de las compras que realizan distintas reparticiones y empresas del Estado se pueden encontrar varias perlitas.

(Por Rubén Pellegrini) El Ejército vende membrillo. Una empresa estatal abona 34 millones de australes por mes a profesores de educación física. Se licitan empresas públicas sin precio base. Estas son algunas de las curiosidades que se encuentran analizando las contrataciones del Estado.

• Servicio Penitenciario: compró a través de la licitación pública 10/91 dulce de leche para la dieta de los presos.

• Servicio Nacional de Sanidad Animal: compró 370 bovinos a las firmas Arrondo y González y Gustavo Massardi por un total de 1205 millones de australes, es decir a un promedio de 3.250.000 australes por cada animal. Al momento de la operación el precio de mercado era inferior.

• Universidad de Buenos Aires: la obra social de la UBA paga a Muzak SCA 12 millones de australes por la provisión de música funcional.

• Dirección de Remonta y Veterinaria: esta repartición del Ejército, que acaba de cumplir 67 años y que fue el último destino activo de Ramón Camps, compró a la empresa Genética Genex semen congelado por 20 millones de australes. Además, ha llamado a licitación privada para vender 300.000 kilos de tomates, 150.000 de manzanas y 180.000 de membrillos.

• Forja: el ministerio de Defensa llamó a licitación pública para vender el 80 por ciento del paquete accionario, estableciendo como condición "... que el precio sea razonable y conveniente a criterio exclusivo de este Ministerio".

• Petroquímica General Mosconi: la empresa contrató quince profesores de educación física con un sueldo de 34 millones de australes por mes, cada uno. Serán supervisados por dos médicos que cobrarán los mismos honorarios. El gasto mensual asciende a casi 600 millones de australes.

• YPF: fue la empresa que realizó la contratación directa más importante en cuanto a montos. Contrató a Techint en 56.000 millones de australes para la remodelación de la planta Formosa. La importancia de la obra justifica un llamado a licitación.

• Fuerza Aérea: está tramitando una licitación pública, N° 1/91, en la que ofrece permutar los 24.000 metros cuadrados del edificio Alas, de L.N. Alem 719 por una cantidad similar de metros cuadrados en viviendas —sistema llave en mano— a ser construidas en terrenos de la Fuerza Aérea. Es decir, se desprende de un edificio público para cambiarlo por viviendas para su personal.

LINEA DIRECTA

En el mes de marzo el sector público realizó compras directas por casi 15 millones de dólares.

Las compras directas son, en general, las llamadas compras menores, que por las cifras involucradas no justifican un llamado a licitación. El ranking de marzo fue el siguiente:

	en millones de australes
YPF	63.646
Hospital Posadas	13.416
Ejército	11.294
Gas del Estado	8805
Fabric. Militares	7.436
Banco Nación	7.110
Prefectura	5.910
Altos Hornos Zapla	4.310
SEGBA	4.287
P. Gral. Mosconi	4.238
FF.CC.	3.141
UBA	2.737
ELMA	1.799
Policía Federal	1.660
SENASA	1.226
Agua y Energía	1.100
Varios	7.081
Total	₳ 149.196

FINANZAS

POR ALFREDO ZAIAT

El Buen Inversor

EL REVES DE LA TASA

La tasa en este mes subirá un poco, pero sin superar el 2 por ciento mensual. Los banqueros e inversores no se acostumbran a manejar ese nivel de tasas, y menos los ahorristas que además deben pagar en vez de cobrar cuando depositan montos chicos en caja de ahorro. Los gurúes de la City no prevén sobresaltos cambiarios.

"Los ahorristas saltarán de alegría, en esta semana subiremos la tasa de pizarra al uno por ciento mensual", comentó irónico el gerente financiero de uno de los bancos privados líderes del mercado. El estado de ánimo de los financistas no es el mejor, y el de los inversores navega entre el desconcierto y la incredulidad. Las tasas deprimidas hasta niveles inconcebibles hasta hace muy poco impulsan a replantear el negocio financiero, tanto para unos como para otros.

Los banqueros tienen que hacer malabarismos para retener a los clientes, ya que el gasto de manutención de una caja de ahorro supera la tasa que devenga en un mes. Se produce la paradoja de que los ahorristas reciben tasas negativas, que es lo mismo que pagar para que el banco guarde el dinero.

El costo mensual de mantener una caja de ahorro no es el mismo en todas las entidades. Por ese motivo, el inversor debe estudiar dónde colocar su dinero porque las diferencias entre bancos son abismales. Algunas entidades cobran 57.500 australes y otras llegan a pedir 100.000 australes por cuenta. Con la tasa del 0,6 por ciento mensual (promedio del mercado), para cubrir ese gasto el ahorrista debería tener un saldo promedio de 9,6 y 16,7 millones de australes, respectivamente, como para salir empatado. Cualquier monto inferior en la cuenta significaría que el inversor estaría recibiendo una tasa negativa, pagándole al banco por dinero que deposita.

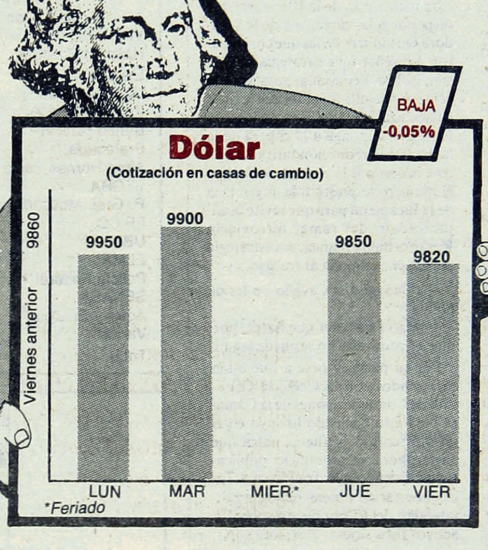
Para el inversor o comerciante el negocio no mejora si posee una cuenta corriente. Debe pagar por mes entre 200.000 y 380.000 australes por la cuenta, y por cada libramiento se le debita el 1,2 por ciento por el impuesto al cheque, tasa que duplica la que cobra por cualquier depósito.

Entonces, al ahorrista se le plantea el dilema de seguir invirtiendo su dinero en australes (por plazos fijos obtiene hasta el uno por ciento mensual) o huir hacia otros activos. El inversor debe tener en cuenta que la tasa para los depósitos en dólares casi iguala a la de los australes, y si es conservador o tiene dudas sobre la marcha del plan de Cavallo la primera alternativa le permite eludir el riesgo cambiario.

El Banco Central seguirá ajustando diariamente el dólar hasta alcanzar los 9900 australes a fin de mes. Los gurúes de la City opinan que el billete verde no sufrirá grandes variaciones y seguirá el camino que indique la autoridad monetaria. Estiman que la tasa se animará un poco hasta superar el 2 por ciento mensual en el mercado interbancario (call money).

Los banqueros más optimistas, en su afán de convencer a sus clientes para que renueven el plazo fijo, afirman que la tasa será positiva respecto de la inflación, lo que la volvería más atractiva. La estimación del índice de precios oscila entre cero y uno por ciento y, como quedó reflejado al comienzo de la nota, los banqueros prometen una tasa mínima del uno por ciento mensual.

A pesar de ello pocos se acostumbran en el microcentro a manejar esas tasas, y menos los ahorristas. Aún no encontraron la respuesta al interrogante sobre qué cambió en la economía argentina para que en tan poco tiempo tasas ultrapositivas se transformen en negativas, y en vez de cobrar se deba pagar para mantener los australes en los bancos.



La cantidad de ₳ que existen

(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 2/5	39.783.181	4039
Base monet. al 2/5	48.604.817	4934
Depósitos al 29/4:		
Cuenta corriente	6.292.727	632
Caja de ahorro	7.424.047	746
Plazos fijos	14.354.409	1442

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

Bónex

Serie	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 26/4	Viernes 3/5	Semanal	Mensual	Anual
1981	1.020.000	1.020.000	0,0	0,0	85,5
1982	990.000	995.000	0,9	0,6	87,5
1984	938.000	942.000	0,4	-0,2	119,6
1987	837.000	847.000	1,2	1,1	140,1
1989	667.000	658.000	-0,4	-0,6	113,3

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

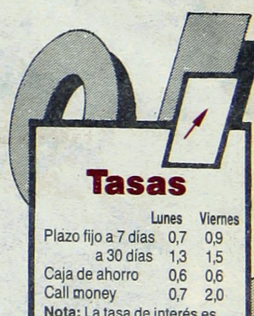
Bónex en dólares

Serie	Precio		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 26/4	Viernes 3/5	Semanal	Mensual	Anual
1981	103,5	104,0	0,5	0,2	6,7
1982	100,5	100,8	0,3	-0,2	9,7
1984	95,0	95,4	0,4	0,4	25,5
1987	84,5	86,0	1,8	1,5	35,2
1989	67,2	66,7	0,2	0,2	20,9

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

Acciones

	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 26/4	Viernes 3/5	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	25,30	24,90	-1,6	-1,2	227,6
Alpargatas	4,65	4,45	-4,3	-6,9	194,7
Astra	21,70	20,70	-4,6	-5,5	127,9
Atanor	7,20	7,26	0,8	2,3	245,7
Bagley	2,35	2,45	4,3	-5,8	353,3
Celulosa	3,31	3,23	-2,4	-3,9	164,8
Electroclor	15,40	16,00	3,9	0,6	201,2
Siderca	3,20	3,11	-2,8	-4,0	217,3
Banco Francés	212,00	209,00	-1,4	1,5	171,4
Garovaglio	103,00	110,00	6,8	2,8	292,9
Indupa	3,85	3,58	-7,0	-5,3	173,4
Ipako	16,50	14,90	-9,7	-6,9	210,4
Ledesma	2,05	2,09	2,0	-1,9	321,7
Molinos	5,55	5,00	-9,9	-8,3	323,0
Pérez Companc	4,97	5,07	2,0	-0,6	198,9
Nobleza Piccardo	6,70	7,10	6,0	4,4	310,4
Renault	6,15	6,30	2,4	-0,8	517,6
Promedio bursátil			**-0,8**	**-2,3**	**197,2**



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	0,7	0,9
a 30 días	1,3	1,5
Caja de ahorro	0,6	0,6
Call money	0,7	2,0

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

FINANZAS

POR ALFREDO ZAIAT

El Buen Inversor

EL REVES DE LA TASA

La tasa en este mes subirá un poco, pero sin superar el 2 por ciento mensual. Los banqueros e inversores no se acostumbran a manejar ese nivel de tasas, y menos los ahorristas que además deben pagar en vez de cobrar cuando depositan montos chicos en caja de ahorro. Los gurúes de la City no prevén sobresaltos cambiarios.

"Los ahorristas saltarán de alegría, en esta semana subiremos la tasa de pizarra al uno por ciento mensual", comentó irónico el gerente financiero de uno de los bancos privados líderes del mercado. El estado de ánimo de los financistas no es el mejor, y el de los inversores navega entre el desconcierto y la incredulidad. Las tasas deprimidas hasta niveles inconcebibles hasta hace muy poco impulsan a replantear el negocio financiero, tanto para unos como para otros.

Los banqueros tienen que hacer malabarismos para retener a los clientes, ya que el gasto de manutención de una caja de ahorro supera la tasa que devenga en un mes. Se produce la paradoja de que los ahorristas reciben tasas negativas, que es lo mismo que pagar para que el banco guarde el dinero.

El costo mensual de mantener una caja de ahorro no es el mismo en todas las entidades. Por ese motivo, el inversor debe estudiar dónde colocar su dinero porque las diferencias entre bancos son abismales. Algunas entidades cobran 57.500 australes y otras llegan a pedir 100.000 australes por cuenta. Con la tasa del 0,6 por ciento mensual (promedio del mercado), para cubrir ese gasto el ahorrista debería tener un saldo promedio de 9,6 y 16,7 millones de australes, respectivamente, como para salir empatado. Cualquier monto inferior en la cuenta significaría que el inversor estaría recibiendo una tasa negativa, pagándole al banco por dinero que deposita.

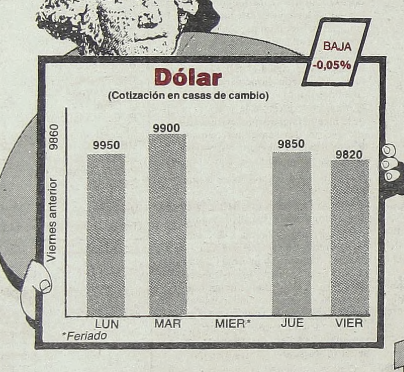
Para el inversor o comerciante el negocio no mejora si posee una cuenta corriente. Debe pagar por mes entre 200.000 y 380.000 australes por la cuenta, y por cada libramiento se le debita el 1,2 por ciento por el impuesto al cheque, tasa que duplica la que cobra por cualquier depósito.

Entonces, al ahorrista se le plantea el dilema de seguir invirtiendo su dinero en australes (por plazos fijos obtiene hasta el uno por ciento mensual) o huir hacia otros activos. El inversor debe tener en cuenta que la tasa para los depósitos en dólares casi iguala a la de los de australes, y si es conservador o tiene dudas sobre la marcha del plan de Cavallo la primera alternativa le permite eludir el riesgo cambiario.

El Banco Central seguirá ajustando diariamente el dólar hasta alcanzar los 9900 australes a fin de mes. Los gurúes de la City opinan que el billete verde no sufrirá grandes variaciones y seguirá el camino que indique la autoridad monetaria. Estiman que la tasa se animará un poco hasta superar el 2 por ciento mensual en el mercado interbancario (call money).

Los banqueros más optimistas, en su afán de convencer a sus clientes para que renueven el plazo fijo, afirman que la tasa será positiva respecto de la inflación, lo que la volvería más atractiva. La estimación del índice de precios oscila entre cero y uno por ciento y, como quedó reflejado al comienzo de la nota, los banqueros prometen una tasa mínima del uno por ciento mensual.

A pesar de ello pocos se acostumbran en el microcentro a manejar esas tasas, y menos los ahorristas. Aún no encontraron la respuesta al interrogante sobre qué cambió en la economía argentina para que en tan poco tiempo tasas ultrapositivas se transformen en negativas, y en vez de cobrar se deba pagar para mantener los australes en los bancos.



La cantidad de ₳ que existen
(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 2/5	39.783.181	4039
Base monet. al 2/5	48.604.817	4934
Depósitos al 29/4:		
Cuenta corriente	6.292.727	632
Caja de ahorro	7.424.047	746
Plazos fijos	14.354.409	1442

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 26/4	Viernes 3/5	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1981	1.020.000	1.020.000	0,0	0,0	85,5
1982	990.000	995.000	0,9	0,6	87,5
1984	938.000	942.000	0,4	-0,2	119,6
1987	837.000	847.000	1,2	1,1	140,1
1989	667.000	658.000	-0,4	-0,6	113,3

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 26/4	Viernes 3/5	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1981	103,5	104,0	0,5	0,2	6,7
1982	100,5	100,8	0,3	-0,2	9,7
1984	95,0	95,4	0,4	0,4	25,5
1987	84,5	86,0	1,8	1,5	35,2
1989	67,2	66,7	0,2	0,2	20,9

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

Acciones

	Precio (en australes) Viernes 26/4	Viernes 3/5	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	25,30	24,90	-1,6	-1,2	227,6
Alpargatas	4,65	4,45	-4,3	-6,9	194,7
Astra	21,70	20,70	-4,6	-5,5	127,9
Atanor	7,20	7,26	0,8	2,3	245,7
Bagley	2,35	2,45	4,3	-5,8	353,3
Celulosa	3,31	3,23	-2,4	-3,9	164,8
Electroclor	15,40	16,00	3,9	0,6	201,2
Siderca	3,20	3,11	-2,8	-4,0	217,3
Banco Francés	212,00	209,00	-1,4	1,5	171,4
Garovaglio	103,00	110,00	6,8	2,8	292,9
Indupa	3,85	3,58	-7,0	-5,3	173,4
Ipako	16,50	14,90	-9,7	-6,9	210,4
Ledesma	2,05	2,09	2,0	-1,9	321,7
Molinos	5,55	5,00	-9,9	-8,3	323,0
Pérez Companc	4,97	5,07	2,0	-0,6	198,9
Nobleza Piccardo	6,70	7,10	6,0	4,4	310,4
Renault	6,15	6,30	2,4	-0,8	517,6
Promedio bursátil			**-0,8**	**-2,3**	**197,2**

Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	0,7	0,9
a 30 días	1,3	1,5
Caja de ahorro	0,6	0,6
Call money	0,7	2,0

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

ME JUEGO

Elías Slotnisky

ELIAS SLOTNISKY

Qué puede hacer un ahorrista con su dinero frente a un dólar planchado y tasas bajísimas?

—Distribuir razonablemente su capital en una cartera de activos financieros, dependiendo del riesgo que quiera asumir. No existe una receta general.

—¿Dólar o tasas?

—Ni dólar ni tasa. Hay que poseer una cartera de inversión diversificada para evitar sorpresas desagradables.

—¿Cómo armaría esa cartera de inversión?

—Depende de las características del ahorrista. Por ejemplo, para uno de 45 años, con una familia tipo, un capital de 50.000 dólares y propietario, le aconsejaría invertir 40-50 por ciento en Bónex; 10 en Obligaciones Negociables; 20-30 en acciones; y el resto en cash (australes o dólares a tasa).

—¿Qué acciones elegiría?

—Los papeles empresarios deben reunir tres condiciones: compañías viables a largo plazo, liquidez, y el precio no debe ser muy alto. Esas cualidades las reúnen Pérez Companc, que es un grupo con una actividad muy diversificada; Celulosa, que posee el proyecto de Puerto Piray con importantes ventajas comparativas, y Astra, que tiene una política de dividendos en efectivo muy interesante.

—La paridad de los Bónex '89 cerró el viernes a 66.7 dólares, ¿cuál es su techo?

—Es muy difícil que puedan superar la paridad de 69-70 dólares.

—¿La Bolsa seguirá subiendo en este mes?

—Se agotaron los factores que llevaron al máximo su valoración: la caída de la tasa y la falta de alternativas de inversión. El techo lo alcanzó en abril con un índice Merval en dólares de 280 (límite técnico), lo que hace presumir que se puede producir un rebote hace abajo luego de la fuerte expansión.

—¿Con este panorama el inversor pensará que se acabaron los negocios?

—No. Lo que se acabaron son las rentas extraordinarias en este esquema, pero no es despreciable la ganancia que se puede obtener en colocaciones de australes o dólares a tasa, y con bonos o acciones. Lo que no hay que esperar son rentas extraordinarias.

DE HABERLO SABIDO

Acciones-Títulos

Los inversores bursátiles comenzaron el mes sufriendo una caída de 2,3 por ciento en los papeles empresarios. El panorama accionario no es muy alentador, lo que se reflejó en el volumen de negocios que apenas superó los 40 millones de dólares en la semana. Molinos lideró la caída con 9,9 por ciento, y en la otra punta se ubicó Bagley con una suba del 4,3 por ciento. La paridad de los Bónex '89 apenas subió 0,2 por ciento, al culminar a 66,7 dólares la lámina de 100.

Dólar-Tasas

La tasa en el call subió casi un punto y medio (el viernes se pactó al 2 por ciento mensual), lo que deprimió al dólar hasta el piso de la banda de flotación cambiario. El Banco Central, entonces, pudo reiniciar las compras de dólares (23,4 millones de dólares) interrumpidas el 15 de abril. El dólar cerró a 9820 australes. Los ahorristas obtuvieron 0,9 por ciento mensual por colocaciones a siete días y hasta 1,5 por ciento a treinta días. Según la muestra que realizó el Banco Central (al 29/4) esos depósitos disminuyeron más de 150 millones de dólares respecto de la semana anterior, al sumar en ésta 1442 millones.

Inflación
(en porcentajes)

Abril	11,4
Mayo	13,6
Junio	13,9
Julio	10,8
Agosto	15,3
Setiembre	15,7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre	4,7
Enero 1991	7,7
Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril*	4,6

Inflación acumulada desde abril de 1990 a marzo 1991: 287%

** Estimación IPES.*

REPORTAJE

Manuel Cywin

"LA TEMPORADA TEXTIL SERA UN DESASTRE"

(Por Gerardo Yomal) —A partir del plan Cavallo, en diferentes rubros económicos se está notando cierta recuperación como es el caso automotriz y en los electrodomésticos. ¿Qué pasa con los textiles?

—Hay un aumento grande de la demanda en los últimos veinte días pero hay que tener en cuenta que en marzo se produjo un parate muy fuerte por las expectativas sobre lo que iba a pasar a partir del 1° de abril.

—¿En cuánto estima el aumento de demanda?

—Con una escala de uno a diez, si en febrero estábamos vendiendo tres y en marzo cinco, ahora llegamos a ocho pero lo normal (si comparamos con el año pasado) sería que hoy vendiéramos diez.

—¿Satisfecho con el plan Cavallo?

—Si el plan fuera sólo la estabilidad junto a la baja de la tasa de interés, estaríamos contentos, pero lamentablemente está acompañado de una apertura indiscriminada, justo en un sector como el textil que en todo el mundo está protegido. En Japón, Estados Unidos y Europa existe un sistema de protección con cupos bien establecidos.

—Pero, ¿cómo se controla a los empresarios textiles a los que en algunos ámbitos se los tiene considerados como "chantas" que suben constantemente los precios y bajan la calidad de sus productos?

—Eso no es chanta... En todo caso es gente inteligente. Es la economía de mercado...

—¿Bajar la calidad y aumentar los precios es economía de mercado?

—Mire... yo soy exportador y le aseguro que tejidos de baja calidad los mete una vez y después nunca más. Entonces, dejémonos de joder con los empresarios chantas que tienen la guita afuera y con eso de empresas pobres y empresarios ricos. En todo el mundo los empresarios tienen guita afuera. La diferencia es que un suizo tiene un 90 por ciento en Suiza y un 10 por ciento afuera y el argentino mitad y mitad. Acá se necesita estabilidad. No se puede vivir en el péndulo: ayer cierre total y hoy apertura indiscriminada.

—¿Usted quiere decir que Cavallo se parece a Martínez de Hoz con eso de la apertura indiscriminada?

—En los objetivos no tiene nada que ver pero parecería que sí en los medios. Ojo, que compararlo es desagradable porque Cavallo juega dentro de la democracia. Justamente, recuerdo que cuando él era diputado afirmó que la apertura debía ser votada por el Congreso. Ahora, me pregunto por qué modificó esa tesitura.

—Emilio Colombo, directivo de su institución, declaró que "si sigue este proceso las importaciones superarán la peor época de Martínez de Hoz..."

—Esa proyección continúa; por lo tanto, consideramos que la temporada de verano será un desastre. Hay cualquier cantidad de gente comprando en el exterior.

—¿Auguran cesantías laborales?

—Sí, porque los empresarios argentinos no podrán competir con las estructuras de producción de países como Singapur o Indonesia, donde la mano de obra representa el 10 por ciento de lo que se paga acá.

—¿Cuántos obreros piensan echar en este proceso?

—Sabemos que pequeñas empresas están disminuyendo su personal en un 30 por ciento.

—¿Qué pasa, por ejemplo, con Grafa de Bunge & Born?

—Se achica día a día permanentemente. En la planta de Grafa en Villa Pueyrredón ahora hay un supermercado. Están en el achique.

—El 1° de abril, ADITA sacó una solicitada donde decía que con esta política de apertura "la industria se extingue..."

—Y lo reiteramos. Pero cuidado que no es que nosotros digamos "no a la apertura". Sí pretendemos algo paulatino, que se establezcan cupos.

—El diputado radical Raúl Baglini afirmó que "Cavallo necesita un milagro para tener éxito". ¿Coincide?

—Yo le contestaría medio a lo judío... Si Cavallo necesita un milagro ojalá que se dé...

Un presidente de la Asociación de Industriales Textiles Argentinos, entidad que agrupa a más de 250 empresas, se opone a la apertura indiscriminada y afirma que la industria argentina no puede competir con las de Indonesia o Singapur. Respecto del Plan Cavallo dice que "en los medios se parece al de Martínez de Hoz", y prenuncia el despido del 30 por ciento del personal del sector.


M. Manusia

ME JUEGO

ELIAS SLOTNISKY

¿Qué puede hacer un ahorrista con su dinero frente a un dólar planchado y tasas bajísimas?

—Distribuir razonablemente su capital en una cartera de activos financieros, dependiendo del riesgo que quiera asumir. No existe una receta general.

—*¿Dólar o tasas?*

—Ni dólar ni tasa. Hay que poseer una cartera de inversión diversificada para evitar sorpresas desagradables.

—*¿Cómo armaría esa cartera de inversión?*

—Depende de las características del ahorrista. Por ejemplo, para uno de 45 años, con una familia tipo, un capital de 50.000 dólares y propietario, le aconsejaría invertir 40-50 por ciento en Bónex; 10 en Obligaciones Negociables; 20-30 en acciones; y el resto en cash (australes o dólares a tasa).

—*¿Qué acciones elegiría?*

—Los papeles empresarios deben reunir tres condiciones: compañías viables a largo plazo, liquidez, y el precio no debe ser muy alto. Esas cualidades las reúnen Pérez Companc, que es un grupo con una actividad muy diversificada; Celulosa, que posee el proyecto de Puerto Piray con importantes ventajas comparativas, y Astra, que tiene una política de dividendos en efectivo muy interesante.

—*La paridad de los Bónex '89 cerró el viernes a 66.7 dólares, ¿cuál es su techo?*

—Es muy difícil que puedan superar la paridad de 69-70 dólares.

—*¿La Bolsa seguirá subiendo en este mes?*

—Se agotaron los factores que llevaron al máximo su valoración: la caída de la tasa y la falta de alternativas de inversión. El techo lo alcanzó en abril con un índice Merval en dólares de 280 (límite técnico), lo que hace presumir que se puede producir un rebote hace abajo luego de la fuerte expansión.

—*¿Con este panorama el inversor pensará que se acabaron los negocios?*

—No. Lo que se acabaron son las rentas extraordinarias en este esquema, pero no es despreciable la ganancia que se puede obtener en colocaciones de australes o dólares a tasa, y con bonos o acciones. Lo que no hay que esperar son rentas extraordinarias.

DE HABERLO SABIDO

Acciones-Títulos

Los inversores bursátiles comenzaron el mes sufriendo una caída de 2,3 por ciento en los papeles empresarios. El panorama accionario no es muy alentador, lo que se reflejó en el volumen de negocios que apenas superó los 40 millones de dólares en la semana. Molinos lideró la caída con 9,9 por ciento, y en la otra punta se ubicó Bagley con una suba del 4,3 por ciento. La paridad de los Bónex '89 apenas subió 0,2 por ciento, al culminar a 66,7 dólares la lámina de 100.

Dólar-Tasas

La tasa en el call subió casi un punto y medio (el viernes se pactó al 2 por ciento mensual), lo que deprimió al dólar hasta el piso de la banda de flotación cambiario. El Banco Central, entonces, pudo reiniciar las compras de dólares (23,4 millones de dólares) interrumpidas el 15 de abril. El dólar cerró a 9820 australes. Los ahorristas obtuvieron 0,9 por ciento mensual por colocaciones a seis días y hasta 1,5 por ciento a treinta días. Según la muestra que realizó el Banco Central (al 29/4) esos depósitos disminuyeron más de 150 millones de dólares respecto de la semana anterior, al sumar en ésta 1442 millones.



Inflación
(en porcentajes)

Abril	11,4
Mayo	13,6
Junio	13,9
Julio	10,8
Agosto	15,3
Setiembre	15,7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre	4,7
Enero 1991	7,7
Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril*	4,6

Inflación acumulada desde abril de 1990 a marzo 1991: 287%

* *Estimación IPES.*

REPORTAJE

Manuel Cywin

"LA TEMPORADA TEXTIL SERA UN DESASTRE"

(Por Gerardo Yomal) —A partir del plan Cavallo, en diferentes rubros económicos se está notando cierta recuperación como es el caso automotriz y en los electrodomésticos. ¿Qué pasa con los textiles?

—Hay un aumento grande de la demanda en los últimos veinte días pero hay que tener en cuenta que en marzo se produjo un parate muy fuerte por las expectativas sobre lo que iba a pasar a partir del 1° de abril.

—*¿En cuánto estima el aumento de demanda?*

—Con una escala de uno a diez, si en febrero estábamos vendiendo tres y en marzo cinco, ahora llegamos a ocho pero lo normal (si comparamos con el año pasado) sería que hoy vendiéramos diez.

—*¿Satisfecho con el plan Cavallo?*

—Si el plan fuera sólo la estabilidad junto a la baja de la tasa de interés, estaríamos contentos, pero lamentablemente está acompañado de una apertura indiscriminada, justo en un sector como el textil que en todo el mundo está protegido. En Japón, Estados Unidos y Europa existe un sistema de protección con cupos bien establecidos.

—*Pero, ¿cómo se controla a los empresarios textiles a los que en algunos ámbitos se los tiene considerados como "chantas" que suben constantemente los precios y bajan la calidad de sus productos?*

—Eso no es chanta... En todo caso es gente inteligente. Es la economía de mercado...

—*¿Bajar la calidad y aumentar los precios es economía de mercado?*

—Mire... yo soy exportador y le aseguro que tejidos de baja calidad los mete una vez y después nunca más. Entonces, dejémonos de joder con los empresarios chantas que tienen la guita afuera y con eso de empresas pobres y empresarios ricos. En todo el mundo los empresarios tienen guita afuera. La diferencia es que un suizo tiene un 90 por ciento en Suiza y un 10 por ciento afuera y el argentino mitad y mitad. Acá se necesita estabilidad. No se puede vivir en el péndulo: ayer cierre total y hoy apertura indiscriminada.

—*¿Usted quiere decir que Cavallo se parece a Martínez de Hoz con eso de la apertura indiscriminada?*

—En los objetivos no tiene nada que ver pero parecería que sí en los medios. Ojo, que compararlo es desagradable porque Cavallo juega dentro de la democracia. Justamente, recuerdo que cuando él era diputado afirmó que la apertura debía ser votada por el Congreso. Ahora, me pregunto por qué modificó esa tesitura.

—*Emilio Colombo, directivo de su institución, declaró que "si sigue este proceso las importaciones superarán la peor época de Martínez de Hoz..."*

—Esa proyección continúa; por lo tanto, consideramos que la temporada de verano será un desastre. Hay cualquier cantidad de gente comprando en el exterior.

Un presidente de la Asociación de Industriales Textiles Argentinos, entidad que agrupa a más de 250 empresas, se opone a la apertura indiscriminada y afirma que la industria argentina no puede competir con las de Indonesia o Singapur. Respecto del Plan Cavallo dice que "en los medios se parece al de Martínez de Hoz", y prenuncia el despido del 30 por ciento del personal del sector.

—*¿Auguran cesantías laborales?*

—Sí, porque los empresarios argentinos no podrán competir con las estructuras de producción de países como Singapur o Indonesia, donde la mano de obra representa el 10 por ciento de lo que se paga acá.

—*¿Cuántos obreros piensan echar en este proceso?*

—Sabemos que pequeñas empresas están disminuyendo su personal en un 30 por ciento.

—*¿Qué pasa, por ejemplo, con Grafa de Bunge & Born?*

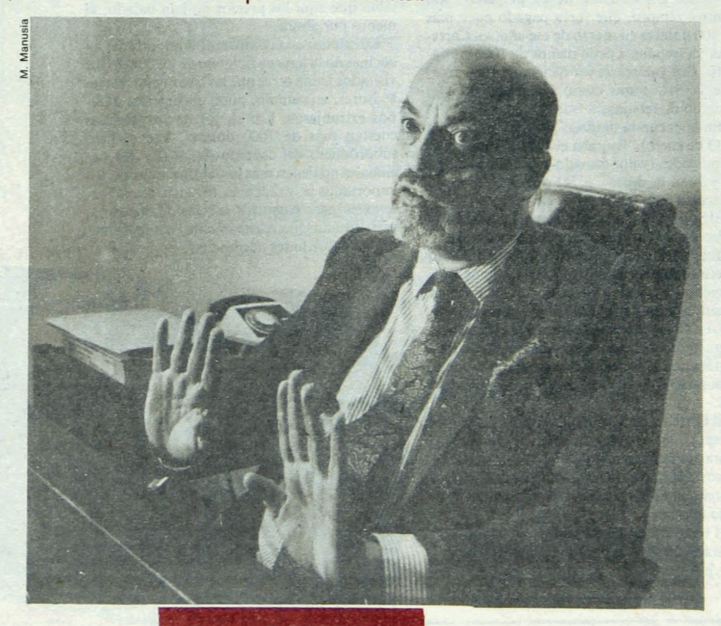
—Se achica día a día permanentemente. En la planta de Grafa en Villa Pueyrredón ahora hay un supermercado. Están en el achique.

—*El 1° de abril, ADITA sacó una solicitada donde decía que con esta política de apertura "la industria se extingue..."*

—Y lo reiteramos. Pero cuidado que no es que nosotros digamos "no a la apertura". Sí pretendemos algo paulatino, que se establezcan cupos.

—*El diputado radical Raúl Baglini afirmó que "Cavallo necesita un milagro para tener éxito". ¿Coincide?*

—Yo le contestaría medio a lo judio... Si Cavallo necesita un milagro ojalá que se dé...


M. Manusia

GOTAS EN EL DESIERTO

La inversión productiva en la Argentina viene cayendo sin interrupción, pero todavía hay varios proyectos importantes en ejecución.

(Por Mariana A. Bonadies)

Aunque vivamos en un país donde los planes económicos se suceden unos tras otros, donde la especulación financiera distorsiona las actividades productivas y donde —sin volver muchas hojas atrás del almanaque— era posible ganar un 25 por ciento anual comprando Bónex, todavía hay empresarios dispuestos a invertir dentro de su actividad específica, más allá de las tan tentadoras mesas de dinero y cuentas bancarias abiertas del otro lado de las fronteras.

Claro que no son tantos, ni son todos. Porque si se echa un vistazo a la tecnología instalada en las empresas argentinas, se puede comprobar que el 57 por ciento de la maquinaria agrícola, el 59 por ciento de la industrial y la mitad de los muebles y envases, tienen más de diez años de antigüedad. Salvo aisladas iniciativas de renovación, los equipos de producción están en condiciones de jubilarse. El panorama aparece aun más sombrío si se toma en cuenta que, según un estudio que realiza la Subsecretaría de Planificación, las tres cuartas partes del capital considerado como inversión se anota en el rubro de construcciones.

Sin embargo, el plan recientemente lanzado, al menos en la teoría, apunta hacia reglas de juego más estables. "La incertidumbre que se vive desde hace años desalentó toda posibilidad de inversión", comenta el ingeniero Jorge Gaibisso, secretario de la Unión Industrial Argentina, hasta el martes pasado, y agrega: "Ahora, la esperanza de estabilidad permite a las empresas apuntar a la renovación de equipos y tecnología, para lograr un nivel de calidad que permita competir en el exterior".

En medio de estos subjetivos buenos augurios, las perspectivas de las empresas se dividen entre las que están en condiciones de mirar al futuro y las que apenas lograron sobrevivir a la recesión y a la invasión de productos importados, situación que Gaibisso describió como "sobre llovido, mojado".

¿Quién dijo que todo está perdido?

Muchas de las empresas que están en condiciones de incorporar tecnología pueden hacerlo merced a líneas de crédito internacionales otorgadas por el Banco Mundial, el BID u otras entidades financieras similares, a través de la capitalización de la deuda externa o la firma de convenios con países altamente industrializados.

En general, los emprendimientos apuntan a "la modernización para ampliar campos de acción, tanto internos como externos", afirma Ariel Revello, directivo del Comité Mixto de Empresarios Argentino-Japonés. En el campo de la industria automotriz, por citar un ejemplo, las empresas Saab Scania, Sevel y Autolatina concentran sus energías en invertir para ganar mercados internacionales, particularmente el de Brasil.

Para bien o para mal, no hay empresas que "se salven" aisladamente. Según el sector las perspectivas tienden a parecerse. En el último año, dentro del rubro de alimentos los industriales no tuvieron más alternativa que tratar de mantenerse a flote y no les quedó tiempo para pensar en invertir. La necesidad de permanecer en el mercado llevó a muchas firmas líderes a diversificarse, para neutralizar los efectos de la recesión y los costos de distribución. Los fabricantes de galletitas, por ejemplo, se lanzaron con alfajores, chocolates, líneas de jugos, cafés y variedades de harinas.

Para demostrar que siempre hay una excepción que confirma la regla, las empresas del sector petroquímico, químico y plástico, en conjunto tienen proyectos en ejecución y en estudio avanzado, por una cifra que supera los 3 mil quinientos millones de dólares. (Ver algunos ejemplos en el cuadro). Durante 1990 Petroquímica General Mosconi, Carboclor, Resinflor, Electroclor, Pasa y Maleic concretaron trabajos con una inversión cercana a los 270 millones de dólares.

Como se ve la gran mayoría de los industriales y empresarios, lejos de hablar de lo que más allá de las fronteras se conoce como "inversión de riesgo", dejan correr las aguas del nuevo plan económico, mientras miran de reojo las pizarras de los bancos.

PROYECTOS E INVERSIONES DE LAS EMPRESAS LIDERES
(en ejecución y concretados)

Coca Cola	programa para lanzamiento de los nuevos envases retornables PET. Inversión total: 30 millones de dólares (18 se invirtieron en el 90) entre maquinarias para fabricación y reciclaje.
Pepsi Cola	montaje de nueva planta de envases retornables PET. Costo inicial de 8 millones de dólares.
Massalin Particulares	inversión de 12 millones de dólares para modernizar la tecnología en la planta procesadora de tabaco de Lerma (Salta).
Celulosa Argentina	la incorporación del Citicorp posibilitará la reestructuración de las diversas fábricas que posee la empresa, con una inversión de 40 millones de dólares.
Massuh	las inversiones de Manufacturers Hanover habrían posibilitado la ampliación y reactivación de los complejos de Quilmes (para la duplicación de producción de pastas semiquímicas) y en Alto Paraná.
Petroquímica Huarpes (Pérez Companc-PASA)	construye en Plaza Huincul, Neuquén, una planta para producir amoníaco y urea.
Amosur (Amoníaco del Sur)	obtuvo la aprobación de su proyecto para producir 1000 toneladas diarias de amoníaco en Tierra del Fuego.
Swift-Armour	construye una nueva planta frigorífica con un costo previsto de 100 millones de dólares.
Mercedes Benz	inauguró en octubre pasado una nueva línea de camiones. Tiene en marcha un proyecto para especializar cada una de las plantas para fabricar autopartes con altos niveles de producción y eficiencia.
Saab Scania	plan de inversiones para la puesta en marcha de proyectos de expansión de su capacidad exportadora.
Grandes Camiones S.A. (concesionario de Scania)	adquisición de un equipo láser de alineado rápido. Inversión: 200 mil dólares.
Autolatina	construye la planta de fabricación de cajas puente de su subsidiaria Transax (Córdoba), con una inversión estimada en 200 millones de dólares.
SOMISA	en 1990 completó las modificaciones de la línea de estañado electrolítico. Ejecuta planes para ampliar su capacidad productiva; hasta fines del '90 tenía invertidos 180 millones de dólares y se estima un adicional de 250 millones más.
Acindar	proyecto del orden de los 100 millones de dólares con un consorcio de firmas niponas para producir alambrón y exportarlo a Japón.
Siderca	terminó la instalación de un moderno laminador para tubos de gama media y se dedica a lograr óptimos en la puesta a punto de la nueva planta.
IBM	inversión de 8 millones de dólares para lanzar nuevos productos
Esso	ejecuta programas de modernización de los sistemas de computadorización de los procesos de refinación, automatización de despacho y facturación de productos y con la modernización de sus servicentros.
Isaura	invirtió 120 millones de dólares en la ampliación y optimización de su refinería en Bahía Blanca. Continúa con la modernización de sus estaciones de servicio.
Astra	invirtió en exploración y perforación de pozos y en compra de yacimientos. Incorporó estaciones de GNC.
Shell	tiene previsto invertir 200 millones de dólares hasta el 93 en refinerías, en la remodelación de estaciones de servicio y en la planta de lubricantes. Invertirá 22 millones en la construcción de la nueva dársena de inflamables en Dock Sud y 15 millones de dólares en exploración y producción.
Andreani Postal	adquirió un galpón en Barracas de 15 mil metros cuadrados, para trasladar allí la división correo. Periódicamente compra camiones y vehículos más pequeños para reforzar la flota móvil. Instalaron equipos computadorizados para tecnificar el sistema de seguimiento y control de operatoria en todas las áreas de la empresa.

FUENTE: *Tendencias Económicas* y elaboración propia

EN EL BOLSILLO

La mejor amiga del mate
Precio de una docena de facturas

La Rambla, Chile 2135	12.000
La nueva francesa, Sarandí 133	14.400
La nueva hermosura, Humboldt 2347	16.000
L'Amour, Perón 1476	14.400
Confitería Viamonte, Viamonte 1424	15.600
El Nuevo Cañón, Juramento y O'Higgins	14.800
Aries, Pasco 1053	12.000
Rhin, Bonpland 2457	14.000

Desacuerdo de precios

Los televisores bajaron, pero no hay. Las cocinas siguen igual, sin que los pactos de la Subsecretaría de Industria y Comercio (SIC) hayan hecho mella en sus precios.

A fines de febrero último la SIC firmó un acuerdo con los fabricantes de electrodomésticos (televisores, video, audio, microondas) por el que éstos se comprometieron a rebajar los precios de todas sus líneas de fabricación en un 33 por ciento (menos en autorradios, que tendría sólo el 28 por ciento). Pocos días después, se anunció un acuerdo con los industriales del sector electrodomésticos (procesadoras, licuadoras, etc.) y línea blanca (cocinas, heladeras, freezers).

En la última semana de diciembre último, *En el Bolsillo* encuestó los precios de los televisores en comercios de barrio. La conclusión era que los valores se habían prácticamente duplicado en dólares desde comienzos a fines de 1990. Un Grundig de 20 pulgadas, con control remoto, que fuera pagado poco más de 400 dólares en marzo de ese año, en Carrefour ya trepaba a poco menos de 1000 en Kanatú. Los valores de ese diciembre fueron los que la SIC tomó como referencia para el acuerdo de rebajas.

En la encuesta de *En el Bolsillo* (publicada el 13 de enero), figuraba el Philips Trendset de 14 pulgadas (valor tomado en Ventura, Santa Fe y Juan B. Justo), a 741 dólares. Ahora lo ofrecen a 620, un 19,5 por ciento menos.

El Sony de 14, que en diciembre costaba 799 dólares en Ventura, ahora sólo puede conseguirse, de los locales encuestados, en Radio Aceto (Uruguay 356), a 670, un 19,3 por ciento menos. En Visión y Sonido, un local que se encontraba en Perón 1490 (actualmente cerrado), en aquel momento ofrecían los Hitachi de 14 pulgadas a 750 dólares. Ahora sólo Garbarino los tiene, a 6.195.500 australes, o lo que es lo mismo, 630 dólares, un 19 por ciento menos.

El Grundig de 20 pulgadas, que cuatro meses atrás costaba 968 dólares en Garbarino, ahora lo tienen en lista a 687 (41 por ciento menos), pero con la aclaración de que no hay existencia y que no saben cuánto valdrá cuando lo tengan.

El resto de los modelos que se habían encuestado no se consiguió en ninguno de los comercios recorridos. Y, en cada uno, sólo tenían pocos televisores, en general de medidas atípicas como 15 o 21 pulgadas, lo que genera sospechas de que no hay variedad de repuestos. Cabe aclarar que los bolseros de San Juan y Boedo, en cambio, sí tienen disponibilidad (y colas de decenas de personas comprando).

El 20 de enero último, *En el Bolsillo* publicó una encuesta de valores de cocinas, en este caso hecha en San Juan y Boedo. En aquella ocasión, una Siam sencilla, enlozada, blanca de 4 hornallas, costaba 306 dólares en Rodó. Esta semana cuesta en ese local exactamente lo mismo.

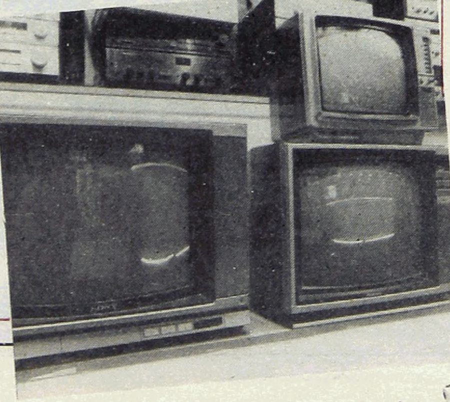
En la otra punta de las prestaciones, en esa encuesta se había preguntado también el precio en Rodó de la Aurora Vanity, con encendido electrónico, horno autolimpiante y puerta de cristal. Valía 388. Ahora, 393, un 1,3 por ciento más caro.

La Domec con horno autolimpiante, luz interior, tapa de acero inoxidable, spiedo eléctrico, encendido electrónico y otras lindezas, que costaba 685 en Boedo 1066, ahora la ofrecen a 626, un 9,4 por ciento más barata.

Por último, una Orbis, con horno con temperatura regulable a botonera, en Baltaian estaba a 450 y ahora a 440, un 2,3 por ciento más barata.

En ningún caso se notó faltante de algún tipo de cocina: con seguridad el público ya percibió que aquí los precios no han bajado, al menos por ahora.

En cuanto a la competencia importada, en cocinas no la hay: en ninguno de los comercios visitados había otras que las nacionales. En televisores, en cambio, pudo encontrarse algunos extranjeros. Eso sí, los de 14 pulgadas cuestan más de 1000 dólares. Ese es otro subproducto del acuerdo de la SIC: los nacionales no tienen más impuestos internos, los importados sí, y, además, tienen precio de referencia para pagar las gabelas de ingreso al país, listado que, casualmente, confeccionaran los fabricantes nacionales.





MUNDO

POR DANIEL SOSA

En diez días más, el secretario general de las Naciones Unidas deberá responder a tres preguntas formuladas por el Consejo de Seguridad del organismo, referidas a la implementación de la medida que dictaminó el cese al fuego en el Golfo Pérsico. La tarea de Javier Pérez de Cuéllar no es nada sencilla. Porque una cosa es puntualizar que Irak, en los términos de las leyes internacionales, es responsable por los "daños, pérdidas y perjuicios causados a gobiernos, ciudadanos y empresas extranjeras", como resultado de su "invasión ilegal y ocupación de Kuwait". Y muy otra definir cuál deberá ser el monto de la compensación, cuándo tendrá que ser pagada y quién deberá decidir sobre las personas o entidades a las que corresponde la compensación.

La resolución del Consejo de Seguridad también creó un fondo a



Irak debe compensar a los damnificados por la guerra del Golfo. Pero aún no se sabe cuánto, cómo y a quién. Tampoco parece que Saddam cuente con los recursos necesarios para pagar.

partir de la factura petrolera iraquí para financiar esas compensaciones y una comisión encargada de administrarla. Poner en práctica esa disposición será una tarea ardua. Por lo pronto, el precio de la reconstrucción de Kuwait está siendo estimado en 100 mil millones de dólares por consultoras privadas y las ventas de hidrocarburos de Irak rondan de 17 a 19 mil millones anuales. Los bienes del país en el exterior, de 4 a 8 mil millones de dólares, no modificarán demasiado la ecuación.

Una solución al problema se encuentra tanto más lejana si se considera que las deudas no saldadas por Irak antes de la guerra suman unos 80 mil millones de dólares. A ello deben añadirse los fondos necesarios para restaurar la producción de petróleo del país y sus instalaciones de procesamiento, para que vuelva a alcanzar el nivel de producción existente antes de la guerra.

La capacidad iraquí de hacer cargamentos de petróleo también fue dañada por el conflicto bélico. En enero pasado Bagdad canceló todos los acuerdos con Arabia Saudita, incluyendo un acuerdo sobre el uso de un oleoducto que atravesaba el territorio de este último país. Otra línea principal de exportación de Irak salía por Turquía, uno de los países que integraron la coalición anti-Saddam. Las dos principales estaciones de extracción de petróleo hacia el sur y la terminal de exportación off-shore de Bakr también resultaron damnificadas.

Y las consideraciones numéricas son apenas una parte del problema. La cuestión fue analizada recientemente por Charles Brower, quien trabajó desde 1984 como juez en el Tribunal de Reivindicaciones Irán-Estados Unidos, en La Haya, Holanda, en los siguientes términos:

• Inevitablemente, la cifra de las reparaciones completas tendrá que equilibrar los reclamos válidos de indemnización con los valores necesarios para permitir a Irak sobrevivir y reingresar a la comunidad de las naciones. Puede ser que se establezca una suma fija, y entonces el fondo deducirá "royalties de reparación" de las ventas de petróleo en un ritmo especificado hasta que se alcance el total. Alternativamente, una tasa porcentual puede ser deducida de esos rendimientos durante un número de años. EE.UU. y otros miembros de la coalición quizás prefieran la flexibilidad de este último enfoque y el poder que esto garantizaría sobre las políticas iraquíes.

• La determinación de quién será responsable por la decisión de las indemnizaciones y por la aprobación de los pagos es de una complejidad infinita. El reconocido éxito del Tribunal de Reivindicaciones Irán-Estados Unidos llevó a algunos a suponer que este modelo podría ser fácilmente adaptado al procesamiento de los reclamos contra Irak. Pero en este caso es más factible que un mecanismo de ese tipo se revele incapaz de funcionar de manera satisfactoria.

• Actualmente, casi 10 años después de establecerse el Tribunal Irán-EE.UU., sus nueve jueces continúan trabajando con los últimos de los cerca de 4 mil casos presentados. Pero el ritmo de progreso hubiera sido mucho menor si en junio pasado no se hubiera decidido resolver de una sola vez 2500 reivindicaciones menores. En comparación, los reclamos contra Irak podrían totalizar centenas de miles. Además de la considerable cantidad de trabajadores egipcios, paquistaníes, filipinos y de otras nacionalidades que perdieron sus medios de subsistencia por el conflicto, deben sumarse cientos de miles de kuwaitíes que sobrevivieron a la invasión.

• El carácter multinacional de un tribunal de ese tipo necesariamente desaceleraría los progresos: habría una considerable pérdida de tiempo en la selección de los jueces y las dificultades se multiplicarían a medida que los magistrados —dada la duración del proceso— murieran o se jubilaran; la cantidad de idiomas involucrados exigiría una trabajosa traducción de los documentos de reivindicaciones, evidencias e interpretaciones de todos los casos. Si los tribunales y las instituciones multilaterales son notoriamente ineficientes, una combinación de ambos sería doblemente ineficiente.

• La alternativa sería un procesamiento nacional de los reclamos, con un órgano en cada uno de los países afectados decidiendo las reivindicaciones presentadas contra Irak por sus propios ciudadanos y empresas. Un modelo para esto es la US Foreign Claims Settlement Commission, que ya administró decenas de programas de reclamos desde la Segunda Guerra Mundial, particularmente en los países miembros del antiguo bloque oriental. Tal órgano exigiría la presentación de documentos y otras pruebas de perjuicios causados por la invasión a Kuwait; cada reivindicación sería analizada en términos de las leyes internacionales aplicables y, en el caso de ser aceptada, se determinaría el monto del daño sufrido. Después, cuando todos los reclamos sean sumados, los beneficiarios recibirían pagos proporcionales a partir del total disponible para la compensación.

Aún queda por resolver la cuestión del timing: ¿en qué orden se harán efectivas las compensaciones? El proceso pinta para largo, y eso sin considerar que algún factor no lo interrumpa abruptamente. Por caso, son numerosos los proyectos de ley que propician pagar a damnificados de EE.UU. con los depósitos de 1500 millones de dólares congelados en ese país.

PERIPLO

EJECUTIVOS. Estados Unidos está en recesión, los lucros de las empresas siguen en baja y el desempleo llega al 6,8 por ciento. Pero para una privilegiada minoría de ejecutivos norteamericanos, cuyos salarios no guardan relación con la rentabilidad de las acciones de las compañías para las cuales trabajan, va todo bien, según un informe de la revista *Time*. Es el caso de Michael Eisner, presidente de la Walt Disney, quien embolsó 11,2 millones de dólares cuando el conglomerado que dirige quedó 9,4 por ciento más pobre en la Bolsa. La Escuela de Administración de la Universidad de California comprobó en un estudio que cuanto más altos son los salarios de los directivos de una empresa, peores son sus resultados financieros. De hecho, mientras las ganancias de las 500 mayores compañías cayeron 12 por ciento, sus ejecutivos tuvieron aumentos de 12 a 15 por ciento. Ellos ganan dos o tres veces más que los europeos y cobran 160 veces el salario de un trabajador.

MEXICO. Desde que Carlos Salinas de Gortari asumió la presidencia de México hace 28 meses, el gobierno vendió 138 empresas públicas. El Estado todavía posee 26 de las 1100 compañías que controlaba en 1982, cuando comenzó el programa de privatización durante el gobierno de Miguel de la Madrid. Su sucesor aceleró el programa disolviendo algunas entidades, transfiriendo otras a gobiernos estaduales y municipales, trocando algunas por activos y entregando grandes unidades como Teléfonos de México, la compañía aérea Mexicana de Aviación y la mina de cobre Cananea. De las 138 empresas privatizadas en esta etapa, 93 tenían una participación mayoritaria del gobierno, en 17 había participación minoritaria y en otras 28 el Estado tenía distintas cantidades de acciones. Organizaciones campesinas, sindicatos y otros grupos sociales compraron doce de esas compañías. Las restantes quedaron en manos de inversores mexicanos. Actualmente están en proceso de traspaso 55 compañías, incluyendo bancos, la siderúrgica Sidermex y la Aseguradora Mexicana, que se esperan vender hasta fin de año.

AUTOMOTRIZ. La Suzuki deberá convertirse en la primera fábrica japonesa en montar automóviles en Europa Oriental. La compañía debe asumir una participación del 40 por ciento en una joint-venture en Hungría, la Magyar Suzuki, que producirá 60 mil automotores por año. Sus asociadas en el emprendimiento son la C. Itoh, trading nipona con una participación del 11 por ciento; la Autokonszern, un consorcio húngaro que detentará el 40 por ciento; y la International Finance Corporation, organismo afiliado al Banco Mundial, 9 por ciento. El costo total del proyecto es de casi 170 millones de dólares y es el mayor emprendimiento conjunto en el ex país socialista hasta hoy. La producción deberá comenzar a fines de 1992 y será en el primer año de 15 mil automóviles; cuando alcance la meta de 60 mil (en 1997), ocupará a más de 1100 personas.

ENFOQUE

POR MARCELO ZLOTOGWIAZDA

"La economía argentina va a dar trabajo", asegura la propaganda del Gobierno. Pero aunque son cada vez más los que aseguran que los mercados financieros se van a mantener tranquilos otros sesenta días como mínimo, todavía muy pocos creen que el slogan oficial se hará realidad en su sentido benévolo.

El mejor ejemplo del escepticismo que domina la visión sobre el mediano plazo lo dio Juan Alemann, uno de los que sistemáticamente reflejan la opinión del establishment. Amplificando lo que buena parte del poder económico no se atreve a decir en voz alta, el ex secretario de Hacienda de Martínez de Hoz escribió el viernes en *Ambito Financiero* que "en la city, la mayor parte de la gente piensa que en algún momento no tan lejano (por supuesto, no la semana que viene) habrá una devaluación. Cuando se señala que esta vez la cuestión es distinta, porque el tipo de cambio ha sido fijado por ley, los operadores financieros sonríen y expresan que en la realidad argentina actual eso no es inconveniente".

La particularidad de Alemann no está dada por el vaticinio de devaluación, sino por el remedio que aconseja como el único capaz de evitarla, y que no es otro que bajar el costo laboral a través de reducciones de salarios y despidos a la usanza de Acindar.

Hay otros, por ejemplo varios de los economistas que integraron el equipo de Sourrouille, que coinciden con la apreciación del atraso cambiario pero que, en lugar de proponer correcciones por el lado salarial, le critican al Gobierno no haber lanzado el plan con un dólar nominal más alto que estuviese acompañado de mayores retenciones a la exportación agropecuaria, que evitaran el aumento en el precio de los alimentos (el nivel de estos precios está en estrecha relación con el tipo de cambio neto del sector primario).

Más allá de esas diferencias, lo visible es que están ganando espacio las voces que enfatizan el problema del atraso cambiario, fenómeno que está directamente vinculado al hecho de que Cavallo ya perdió la principal de las cruzadas que emprendió: la deflación. Treinta días atrás, el ministro le hubiese respondido a cualquiera que toque el tema que el tipo de cambio real iba a subir gracias a la disminución de precios. Ahora contesta levantando el tono y desacreditando sin argumentos válidos.

Si bien el congelamiento del dólar le permitirá exhibir tasas de inflación razonablemente bajas, una cuenta sencilla basta para concluir que la olla seguirá juntando presión: suponiendo que los precios aumenten "nada más" que el 2 por ciento mensual, al cabo de un año este plan acumulará un atraso cambiario adicional del 27 por ciento.

La derrota en la cruzada por la deflación empujará al Gobierno naturalmente hacia las posiciones de Alemann. La previsible ofensiva de los que se perjudican con el dólar barato (el triunfo en las elecciones de la Unión Industrial Argentina de la lista opositora que impulsó el Club de Exportadores es un dato en este sentido), le dejará a Cavallo como única chance de perdurabilidad el alineamiento absoluto con todos los reclamos patronales en favor de flexibilizar las condiciones de trabajo o de quebrar cualquier aspiración sindical en materia de salarios.

Mientras tanto, el ministro ha pasado con éxito algunas pruebas. El congelamiento cambiario y la inflación baja han roto transitoriamente el circuito especulativo y provocaron una cierta recuperación en el poder adquisitivo, que se tradujeron de inmediato en un incuestionable aumento en el nivel de consumo, que en algunos casos también se ve favorecido por la desesperación con que el sistema bancario está otorgando créditos en dólares (hay entidades que llaman por teléfono a los titulares de tarjetas de crédito ofreciendo préstamos).

A la vez, el incremento en el nivel de actividad y la mayor seriedad con que está trabajando la DGI, se han visto reflejados en la recaudación tributaria, que en abril superó en un 47 por ciento a los resultados de marzo. De todas maneras, los que siguen con atención las cuentas fiscales no se animan todavía a bajar el martillo aprobatorio: quieren esperar hasta que se difundan las cifras del gasto y ver si son correctas algunas versiones que indican que ha subido más de lo que había calculado el equipo económico. Al respecto, señalan que el aumento en los ingresos por impuestos que se coparticipan en forma automática (IVA, internos y débitos bancarios, sobre todo) se neutralizará inevitablemente por el mayor gasto que harán las provincias aprovechando esa holgura. La dureza que evidenció Cavallo esta semana con Santa Cruz es un indicio de que la cuestión le preocupa.

Son tantas las dudas que hay sobre la perdurabilidad de un plan que apenas tiene un mes de vida, que no cabe otra que darle la razón al slogan del Gobierno: "La economía argentina va a dar trabajo". Y mucho, especialmente a Cavallo si quiere evitar que se le vaya de las manos.

BANCO DE DATOS

AUTOLATINA

La terminal automotriz decidió fusionar la comercialización de sus unidades en las más de 300 concesionarias Ford y Volkswagen. Hasta ahora existían locales de venta independientes para las dos marcas de Autolatina, pero frente a la mayor competencia y achicamiento del mercado —a pesar de la reactivación del último mes— la terminal adoptará como estrategia la unión de las dos redes de comercialización. Además, todas las concesionarias recibirán las unidades importadas de las marcas Audi, VW y Jaguar traídas de Europa por Autolatina.

ASTRA

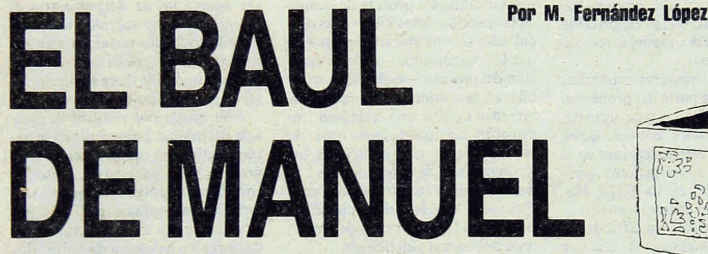
La petrolera que perdió la semana pasada, a manos de su competidora Pérez Companc, la licitación para la venta de la mitad del área de Puesto Hernández, obtuvo una ganancia de 8,8 millones de dólares en su último balance anual cerrado en diciembre del '90. El crecimiento de Astra fue impresionante y es un indicador de qué sector y quiénes son los ganadores de las políticas económicas de los últimos años. Si se toma como punto de partida marzo del '85, el aumento del patrimonio neto de la empresa fue de 276 por ciento en dólares.

McDONALD'S

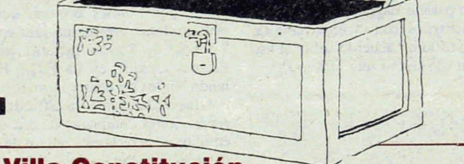
La compañía norteamericana de comidas rápidas posee locales en 54 países y el año pasado obtuvo una renta global de 6640 millones de dólares. Las ventas en los restaurantes sumaron 18.759 millones de dólares, de los cuales 12.252 millones se obtuvieron en McDonald's estadounidenses. Fuera de los Estados Unidos existen más de 3000 locales, y en la Argentina se abrieron 8 desde 1986. Los ingresos netos de la corporación McDonald's en 1990, según su *Annual Report*, fue de 802,3 millones de dólares.

PETROLEO

La Compañía Argentina de Comodoro Rivadavia, cuya actividad es la explotación de petróleo, constituyó junto con Petrominera Chubut, Misahar Argentina, Panam Group e Inverland una unión transitoria de empresas para la continuidad de la exploración, explotación y desarrollo del yacimiento Mata Magallanes, en la provincia de Chubut. El porcentaje de participación de la compañía en esta sociedad varía de acuerdo con la producción del yacimiento: 4,7 a 6,2 por ciento del total de las sumas provenientes de las ventas de hidrocarburos, más el 1,9 por ciento de las utilidades netas durante los primeros cinco años de vigencia del contrato.



Por M. Fernández López



El príncipe de las empresas

O subir, o baxar, reza el mote de la Empresa LX en *Idea de un príncipe político-cristiano* (1640), de Diego de Saavedra Fajardo, con la figura de una flecha dirigida al cielo. Clave del enigma: es el proyecto de crecer o "descrecer" que una república asume: no cosa, sino movimiento, con un *terminus a quo* y un *terminus ad quem*: "Cuando ese impulso hacia el más allá cesa, el Estado automáticamente sucumbe, y la unidad que ya existía y parecía físicamente cimentada no sirve para nada: el Estado se desagrega, se dispersa, se atomiza" (Ortega y Gasset). A crecer como factor cohesionante y decrecer como causa disgregadora, se vincula esta proposición: la desunión como "la única, la principal" causa de extinción de la existencia política de los pueblos, presentada por Manuel Belgrano en "Causas de la destrucción o de la conservación y engrandecimiento de las naciones" *(Correo de Comercio*, 19-5-1810): "La unión es la muralla política contra la cual se dirigen los tiros de los enemigos exteriores e interiores; conocen que arruinándola está arruinada la Nación, venciendo por lo general el partido de la injusticia y de sinrazón, a quien siempre se agrega el que aspira a subyugarla".

Lustros de ajustes —desguace del Estado y empobrecimiento general— desembocaron, no casualmente, en la consolidación de reglas de juego de un "liberalismo sin freno" (Pablo VI), "sistema que considera el provecho como motor esencial del progreso económico, la concurrencia como ley suprema de la economía, la propiedad privada de los medios de producción como un derecho absoluto, sin límites ni obligaciones sociales correspondientes". Generador de conflicto social, desunión y bloqueo de una cooperación coordinada orientada a crecer.

¡Volver a crecer! El presidente de la Nación y el ministro de Economía, respectivamente, han reivindicado el crecimiento económico y la solidaridad como objetivos de gobierno, aunque aún incumplidos: "Mi gobierno no ha brindado suficientes muestras de ...solidaridad" (1/5/91). "Queremos llegar a construir una sociedad solidaria" (3/2/91). Una sociedad solidaria necesita el respeto activo de toda persona humana y la instauración eficaz del bien común, limitar el derecho exclusivo para aquellos que han aportado el capital de decidir sobre la orientación de las inversiones que permite la ganancia, procurar una satisfacción ordenada de las necesidades, cambiar, en fin, un sistema creador de explotaciones y de opresiones, contra lo cual las reacciones de las capas sociales y las reacciones de los pueblos no pueden dejar de producirse. Estos principios están en la doctrina social de la Iglesia, y fueron propuestos por un equipo de cien sabios dirigido por L. J. Lebret (*Manifeste pour une Civilisation Solidaire*, 1960). Poco antes, la Constitución argentina había establecido la "participación en las ganancias de las empresas, con control de la producción y colaboración en la dirección" (art. 14 bis, 24 de octubre de 1957).

Villa Constitución

No es difícil adivinar cuál de las dos partes tendrá la ventaja en la disputa y forzará a la otra a someterse a sus condiciones. En todas esas disputas los patrones pueden sostenerse mucho más tiempo. Adam Smith (1776).

La ruptura unilateral del contrato de trabajo por la empresa siderúrgica de Villa Constitución, despidiendo a todo su personal, extrañándolo de su hábitat productivo, negando toda reclamación —aun la justa indemnización y haberes adeudados—, desconociendo al gremio que asocia a los trabajadores y, en fin, la perturbación creada en esa pequeña ciudad, que depende del empleo y el gasto de más de tres mil de sus habitantes hasta ahora ocupados por la firma, motivó al vicepresidente de la Nación a preguntarse si habrá leyes que permitan tal actitud. El presidente de la Nación, a su turno, mostró el camino hacia una respuesta en su mensaje del 1° de Mayo, donde reivindica la consideración de las cuestiones laborales según la doctrina social de la Iglesia —aludió a la encíclica *Centesimus Annus*, anunciada el mismo día de su mensaje. Haya leyes o no, está la doctrina cristiana, establecida en el artículo 2° de la Constitución nacional como *substratum* del gobierno federal. Su utilización como fuente del derecho no importa sino "observar y hacer observar" la Constitución. De donde el problema de Villa Constitución se soluciona por la Constitución. Al caso es aplicable la doctrina tradicional de los Padres de la Iglesia y de los grandes teólogos acerca de la propiedad, que los papas modernos mencionan en sus encíclicas:

"Los Padres de la Iglesia han precisado cuál debe ser la actitud de los que poseen, respecto a los que se encuentran en necesidad: no es parte de tus bienes —así dice San Ambrosio— lo que tú das al pobre; lo que le das le pertenece, porque lo que ha sido dado para el uso de todos, tú te lo apropias. No hay ninguna razón para reservarse en uso exclusivo lo que supera a la propia necesidad, cuando a los demás le falta lo necesario. El derecho de propiedad no debe jamás ejercitarse con detrimento de la utilidad común. La propiedad, según la enseñanza de la Iglesia, nunca se ha entendido de modo que pueda constituir un motivo de contraste social en el trabajo. Si se llegase al conflicto entre los derechos privados adquiridos y las exigencias comunitarias primordiales, toca a los poderes públicos buscar una solución. El bien común exige, pues, algunas veces la expropiación si, por el hecho de su extensión, de su explotación deficiente o nula, de la miseria que de ello resulta a la población, del daño considerable producido a los intereses del país, algunas posesiones sirven de obstáculo a la prosperidad colectiva" (Pablo VI, *Populorum Progressio*, 1967, 23; Juan Pablo II, *Laborem Excercens*, 1981, 14).